

50個問題吃定所有對手



[50個問題吃定所有對手 下载链接1](#)

著者:史蒂夫. 巴毕茨基(Steven Babitsky)

出版者:时报文化出版企业股份

出版时间:2010-9

装帧:平装

isbn:9789571352718

会问，你就赢！

只要懂得运用问题，不论你要：打探底细、找到作决定的人、先发制人、框住对手空间、拉高自己姿态；

还是要：把饼做大、争取漂亮价格、突破僵局、顺利成交、攻破对方心防，统统不是问题！轻松学会问问题，愉快应付所有协商

协商成不成功，就看你会不会问：问什么、怎么问、什么时候问。如果问：「有没有议价空间？」效果等于0；要是问：「议价空间有多少？」码可以省5%。

随身携带「50个问题」提示小手卡，快速上手、立即运用；让对的问题，带给事业、人生满满的成就

作者介绍:

目录:

[50個問題吃定所有對手](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

商谈技巧

思维

商业

沟通/社交

沟通

播客思听推荐

想

评论

多么适用于砍价啊，可惜我特别不爱也不会，总觉得大家赚钱都不容易干嘛那么苛刻，所以听的时候老觉得作者真不厚道，这和罗杰道森的谈判策略不同，更生活化更小家子气，满满都是威胁，不好不好。不过方式有用。

确实很强，但是好用不容易

商务谈判技巧集

8项不错的原则

[50個問題吃定所有對手](#) [下载链接1](#)

书评

語文與創作學系一年乙班 10990209 游舒媛 一、涓滴虧損(trickle down loss) → 找對的人 1、涓滴虧損(trickle down loss)定義：假設你協商要購買某些東西，你面對的是一名上頭有業務主任的業務員，而業務主尚上頭還有業務副總。這位業務副總很清楚，公司銷售這個產品的底限是...

协商谈判 是一种艺术一定要做好准备 别指望全部实现 可答非所问
可不用依照对方的想法回答问题 十个技巧 # 取得对方的资讯 # 找到对的人谈判 #
先发制人 # 限定范围 如：价格范围 # 创建优势 如告诉对方如果谈判成功的话
你可以。。。 # 以退为进 # 定定有利价格 ...

[50個問題吃定所有對手](#) [下载链接1](#)